

A kétszemélyes konfliktusokat befolyásoló tényezők áttekintése*

Horváth Andrea
DOTE Egészségügyi Főiskolai Kara
Nyíregyháza

Abstract

In everyday life several situations arise, in which while a person is striving for the implementation of his own interests, he gets into contradiction with other persons' self-enforcing effort. During the behaviour in the conflict the person perceives that his own and the others' interests cannot be enforced at the same time. In the so-called 'two-person dilemmas' there is a conflict between the two persons. These conflicts are interdependent, because as the result of their decisions might 'get payoff' but the payoff is influenced by the other person's behaviour. In a conflict a person's behaviour can be characterized by his cooperating and self-enforcing motivation. The person who cooperates wants to get a collective payoff, while the one who competes tries to increase only his own payoff. In this study we write about those factors, which influence a person's behaviour in the two-person dilemmas.

Minden emberi közösségben (legyen az pár, család, vagy a társadalom) vannak olyan ügyek, melyek lefolyása, kimenete pozitív vagy negatív hatással van a közösség tagjaira. Szerencsés esetben az érintettek érdekei nem ütköznek egymással. A mindennapi élet során azonban számtalan olyan helyzet adódik, melyekben az érdekek szemben állnak, vagyis miközben egy személy a saját céljainak megvalósítására törekszik, szembekerül mások önérvényesítési törekvésével.

A konfliktusbeli viselkedés során a személy azt észleli, hogy a saját és a másik/mások érdekei nem érvényesülhetnek egyszerre (Deutsch, 1973; Pruitt és Rubin, 1986). Az érdekellentétek megjelenhetnek személyek és csoportok között. Az úgynevezett „két személyes dilemmákban” a konfliktus két személy között áll fenn. Az ilyen konfliktusok modellezésére alkalmazhatók az úgynevezett 2x2-es játékok. Mivel ezekben a helyzetekben dönteni kell, és a döntések következtében a résztvevők különböző „nyereségre” tehetnek szert (számukra mennyire kedvezően oldódik meg a konfliktus), a konfliktusból eredő "pszichológiai nyomás" interperszonális dilemmákat generál (saját érdek előtérbe helyezése vagy kollektív nyereségre való törekvés, kooperálni vagy versenyezni, bízni vagy nem bízni a másikban stb.). A résztvevők „nyereségét” azonban befolyásolja az, hogy a másik személy hogyan viselkedik, ezért ezek a konfliktusok interdependensek.

Az interperszonális konfliktusok kutatása kezdetén a kutatók elsősorban a különböző konfliktuskezelő stratégiák vizsgálatára koncentráltak. Napjainkban rengeteg csoportosítása létezik a konfliktuskezelő stratégiáknak, melyek közül csak néhányat említünk meg. A kezdeti kutatások különítették el az együttműködő, illetve nem-együttműködő/versengő dimenziót (Deutsch, 1949, 1973), mely egyben megteremtette a konfliktusbeli viselkedések tudományos vizsgálatának elméleti alapjait. Az a személy, aki együttműködik (kooperál) az interdependens konfliktusokban, kollektív nyereségre törekszik, míg az, aki nem működik együtt (vagyis önzően verseng), csupán a saját nyereségét igyekszik növelni, és nem foglalkozik a másik/mások nyereségével. Konfliktushelyzetekben egy személy magatartását tehát egyrészt önérvényesítési késztetésével (milyen mértékben próbálja

*A kutatás az OTKA F30589 sz. pályázat támogatásával készült.

meg kielégíteni saját érdekeit), másrészt együttműködési késztetésével (milyen mértékben próbálja meg kielégíteni mások érdekeit) lehet jellemezni. E két dimenzió mentén néhány kutató az 5-kategóriás tipológiát használva a következő konfliktuskezelő stratégiákat különíti el: elkerülő (akinek az önérvényesítési és együttműködési késztetése egyaránt alacsony), alkalmazkodó (akinek alacsony az önérvényesítő készsége, de magas az együttműködési késztetése), kompromisszumra törekvő (akiket közepes együttműködő és önérvényesítő késztetés jellemez), problémamegoldó (aki egyszerre együttműködő és önérvényesítő) és versengő (akinek az önérvényesítő készsége magas, együttműködési szintje pedig alacsony) (Blake és Mouton, 1964; Hall, 1969; Pruitt és Rubin, 1986; Rahim 1986; Thomas, 1976; lásd még: Fülöp, 1995a). Ezen az öt konfliktuskezelő stratégián kívül azonban számos egyéb is létezik, pl. Roloff (1976) 44, míg Wall (1985) 169 stratégiát különített el.

Számos kutatás bizonyította, hogy a konfliktusbeli viselkedést különböző tényezők befolyásolják. Az utóbbi években a kutatók ezeket a változókat állították a vizsgálatok középpontjába. Néhány tanulmány megjelent már magyarul is, melyek a konfliktusbeli viselkedés néhány meghatározóját foglalták össze (Fülöp, 1995a,b; Grzelak, 1997), de teljes áttekintést nem nyújtottak. Az eddigi kutatások szerint a kétszemélyes konfliktusokban a viselkedést a konfliktus szituatív jellegzetességei, a „másik” játékos, a nyereség elérésének meghatározói, és bizonyos háttérváltozók együttesen határozzák meg (1. ábra). A tanulmány célja ezeknek a tényezőknek az összefoglalása.

1. ábra

A kétszemélyes konfliktusok kimenetét befolyásoló tényezők

Szituatív meghatározók	Konfliktus prezentálása
	Kommunikáció
	Instrukció
	Jutalom természete
„Másik” játékos	Kezdeti stratégiája
	Folyamatos stratégiája
	Stratégiaváltása
	Státusza és a kapcsolat hossza
	Személyiségjellemzői
	Interperszonális viszonyának jellemzői
Nyereség elérésének meghatározói	Stratégiai elvek
	Társas (érték) orientációk
Háttérváltozók	Nem
	Életkor
	Testvér(ek) száma, kora és neme
	Családtípus
	Település nagysága
	Társadalmi réteg
	Kultúra

Az áttekintést ábrák segítik, melyekben a konfliktusbeli viselkedést befolyásoló tényezők és a konfliktusbeli viselkedés kapcsolatát szemléltetjük. A konfliktusbeli viselkedések számtalan típusát különítik el a kutatók, melyek besorolhatók a kooperáló, ill.

versengő dimenziókba (Deutsch, 1949, 1973), ezért tanulmányunkban ezt a két fogalmat használtuk. A kutatók által alkalmazott egyéb elnevezéseket – besorolva őket az együttműködő ill. versengő dimenziókba –, feltüntettük az ábrákon is.

Szituatív meghatározók

A következőkben összefoglaljuk azokat a szituatív változókat, melyek a konfliktusbeli viselkedés kimeneteit befolyásolják (2. ábra).

1. A konfliktus prezentálása

Vizsgálatok bizonyították a konfliktus kontextusának szerepét az értelmezésben. Amikor ugyanazt a fogolydilemma mátrixot klasszikus kísérleti játszmaként ill. üzleti alkudozásként prezentálták, sokkal kevesebb kooperáló választást tapasztaltak, mint amikor nemzetközi tárgyalásként vagy emberi érintkezésként. Az első két esetben versengő „eladó-vevő” forgatókönyv alakult ki, míg a második két esetben a pozitív emberi kapcsolat kialakítása és a kölcsönös meglegedettség vált hangsúlyosabbá (Eiser és Bhavnami, 1974).

Lebontott fogolydilemma helyzetben – ahol a nyereségek összetevőikre vannak lebontva, és a nyereségtáblákból a játékosok leolvashatják, hogy a nyerség mekkora hányadát juttatják önmaguknak ill. partnerüknek (Pruitt, 1967) –, szintén az együttműködés nagyobb mértékét tapasztalták, mint amikor a klasszikus mátrix formát alkalmazták (Pruitt és Kimmel, 1977). Ez a hatás különösen erős abban a nyereségszerkezetben, ahol a nyerség nagyobb része a partner választásához kapcsolódott, vagyis ahol a felek több jutalmat adhattak partnerüknek, mint önmaguknak. Ebben az esetben ugyanis a kísérleti személyek úgy érezhették, hogy partnerük nagyvonalúságától függenek (Evans és Crumbaugh, 1966).

Amikor a kísérleti személyeknek intellektuális problémaként (Abric és Vacherot, 1976) prezentálták a fogolydilemma játékot (nem pedig konfliktushelyzetként), akkor jelentős mértékben csökkent az együttműködést romboló választások száma, amelyeket a másik fél ilyen stratégiájára válaszként adtak (lásd még: Grzelak, 1997).

2. Kommunikáció

Minél nagyobb annak a lehetősége, hogy a kísérleti személy megismerje a partnerjátékos szándékait és attitűdét, annál nagyobb a valószínűsége, hogy kooperálni fog (Wichman, 1972).

Az együttműködő válaszok számát növeli, ha a kommunikáció gyakorisága, tartalma és hitelessége javul (pl. a játékosok látják egymást, vagy írásos üzenetet válthatnak egymással). Ebben az esetben bizonytalanságuk csökken és jobban meg tudnak bízni egymásban (Deutsch, 1958, 1973; Swingle és Santi, 1972; Pareek és Dixit, 1977). Futó érintkezés a partnerrel a nem-együttműködő választások gyakoriságát jelentősen csökkenti (McClintock és McNeel, 1967). A többszemélyes játszmákban a kommunikáció hasonló jelentőségét tapasztalták (Liebrand, 1984).

Az igazán hatékony közlésnek tartalmaznia kell, hogy a kísérleti személy elvárja a partnerjátékosától is a kooperálást, hogy mit fog tenni, ha a partnerjátékos mégsem működik együtt, valamint, hogy az utóbbi esetben hogyan kívánja visszaállítani az együttműködést (Deutsch, 1973; lásd még: Grzelak, 1997; Fülöp, 1995b).

3. Instrukció

Ha az instrukció kezdettől fogva kooperációra szólít fel, a játékosok akkor is együttműködnek, ha nincs lehetőségük a kommunikációra. Amennyiben azonban az instrukció versengésre szólít fel, akkor a játékosok kevésbé bíznak meg egymásban. Ebben az esetben ugyanis kevésbé tartják hitelesnek a másik fél együttműködési szándékára vonatkozó közlést, vagyis a kommunikáció lehetősége ellenére sem nő meg a kooperáló válaszok száma. (Fülöp, 1995b).

4. A jutalom természete

A kísérleti személy az együttműködést részesíti előnyben, ha a képzeletbeli jutalmat (általában pontszámot) tényleges összeggé alakítják át, mivel így komolyabban veszi a helyzetet, nem csupán "játéknak" tekinti azt (Gallo, 1966). Az együttműködést csökkenti, ha a játékosok hosszabb időn keresztül csekély pénzüsszeget kapnak. Ebben az esetben ugyanis a játékosok unatkozni kezdenek, és kevés pénzüket inkább feláldozzák egy izgalmasabb versengésért. A pénzüsszeg növelése a játék jellegétől függően eltérő hatást vált ki a játékosokból (Gallo, 1966; lásd még: Fülöp, 1995b)

2. ábra

A szituatív változók és a konfliktusbeli viselkedés kapcsolata

Szituatív meghatározók		Konfliktusbeli viselkedés	
		kooperálás	versengés
Konfliktus prezentá- lása	Nemzetközi tárgyalásként	✓	
	Emberi érintkezésként	✓	
	Lebontott fogolydilemmaként	✓	
	Intellektuális problémaként	✓	
	Klasszikus kísérleti játszmaként		✓
	Üzleti alkudozásként		✓
Kommuni- káció	Gyakori	✓	
	Hiteles	✓	
	Informál a partner szándékáról	✓	
	Nincs		✓
Instrukció	Kooperálásra szólít fel	✓	
	Versengésre szólít fel		✓
Jutalom ter- mészete	Tényleges összeg	✓	
	Képzeletbeli jutalom		✓

A „másik” játékos

A következőkben ismertetjük, hogy a „másik” játékos kezdeti és folyamatos stratégiája, stratégiaváltása, státusza és a kapcsolatuk hossza, valamint személyiségjellemzői és interperszonális viszonyának jellemzői hogyan befolyásolják a kooperáló vagy versengő magatartást (3. ábra). (A „másik” játékos jellemzői természetesen mindkét játékosra vonatkoznak, hiszen a két játékos kölcsönösen a „másik” játékos is egyben.)

1. A másik játékos kezdeti és folyamatos stratégiája, stratégia-váltása

Amikor mindkét játékos együttműködő stratégiával kezdi a játszmát, akkor az együttműködések mértéke akár 40%-t is emelkedik a következő játszmák során. Azonban, ha a játékosok kölcsönösen a nem-együttműködő stratégiával nyitnak, akkor a későbbi játszmák során az együttműködés szintje akár 20%-kal is csökkenhet (Terhune, 1968).

Ha a partnerjátékos nem működik együtt a játék során (tehát verseng) függetlenül a kísérleti személy válaszaitól, a kísérleti személy a nem-együttműködést preferálja. Abban az esetben, mikor a partnerjátékos feltétel nélkül együttműködik, a kísérleti személy együttműködő válaszainak száma nő, de a vártnál alacsonyabb mértékben (Bixenstine és Wilson, 1963; Komorita, 1965). Ennek oka az lehet, hogy az együttműködésre a kooperáció viszonzásával és annak elutasításával egyaránt lehet válaszolni. A nem-együttműködő magatartás azonban maximális előnyhöz juttathatja az illetőt, ami megnöveli a nem-együttműködő viselkedés vonzerejét. Az együttműködés növelésére a leghatékonyabb az illeszkedő vagy reaktív stratégia: a kísérleti személy mindig úgy viselkedik, mint a partnerjátékos az előző helyzetben (együttműködésre együttműködéssel, nem-együttműködésre nem-együttműködéssel válaszol). Ez a leghatékonyabb stratégia azokban a konfliktusokban, melyekben a résztvevők érdekei eltérőek (Rapoport, 1967).

A kísérleti személy együttműködésének mértéke nagyobb, amikor a partnerjátékos a nem-kooperáló magatartását együttműködő viselkedésre változtatja. Ez a hatás még nagyobb, amikor a partnerjátékos kezdetben egyáltalán nem működik együtt, majd hirtelen átvált a 100%-os együttműködésre, majd ezt követően az ún. illeszkedő vagy reaktív (angolul: "tit for tat") stratégiát alkalmazza (Bixenstine és Wilson, 1963; Harford és Solomon, 1967; lásd még: Grzelak, 1997; Fülöp, 1995b).

2. A másik játékos státusza és a kapcsolat hossza

A kísérleti személy akkor részesíti előnyben leginkább a versengést, ha úgy tudja, hogy a partnerjátékos státusza hasonlít az ő státuszához (Mack, 1976). Ha kísérleti személyt úgy informálják, hogy a partnerjátékos státusza magasabb az övéénél és kapcsolatuk sokáig fog tartani, a kísérleti személy szintén a versengést választja, mivel fenyegetve érzi magát. A kísérleti személy akkor is a versengést választja, amikor úgy tudja, hogy a partnerének státusza alacsonyabb az övéénél és kapcsolatuk rövid ideig fog tartani. Abban az esetben, ha a kísérleti személy úgy tudja, hogy partnere alacsonyabb státuszú és kapcsolatuk hosszabb időre szól, a kísérleti személy egy idő múlva kooperálni kezd (lásd még: Fülöp, 1995b).

3. A másik játékos személyiségjellemzői

Van Lange és Kuhlman (1994) azt vizsgálta, hogy a partnerjátékos becsületessége és intelligenciája hogyan befolyásolja a konfliktusbeli viselkedést. Eredményeik szerint a becsületesnek tartott partner nagyobb mértékű kooperálást vált ki, mint a kevésbé becsületesnek tartott. Az intelligensnek feltételezett partner gyakoribb együttműködő választ vált ki, mint a kevésbé intelligensnek vélt társaik.

Az öt-faktoros modell (angolul: Big Five) összetevői közül a szeretetreméltóság (barátságosság vagy kellemesség, angolul: agreeableness) kapcsolódik leginkább az interperszonális kapcsolatokhoz, és ezzel összefüggésben az interperszonális konfliktusok kimenetéhez (Graziano és mtsai, 1996; Digman és Takemoto-Chock, 1981). A konfliktusmegoldó stratégia preferálásában szignifikáns különbséget találtak abban, hogy az egyén alacsony vagy magas értéket mutatott a szeretetreméltóság dimenziójában. Az eddigi kutatási eredmények szerint a magas szeretetreméltósággal jellemezhető emberek az

együttműködés különböző formáit preferálják (E. de Vliert és Euwema, 1994), míg az alacsony szeretetreméltósággal jellemezhető emberek az úgynevezett hatalomérvényesítő (angolul: power assertion) taktikát (Graziano és mtsai, 1996).

A különböző kötődési stílusok (Bolwby, 1969, 1973, 1980; Hazan és Shaver, 1987; Shaver és mtsai 1988; Ainsworth és mtsai, 1978) és a konfliktusmegoldás között szintén összefüggés van. Az interperszonális konfliktusokban a biztonságos kötődési stílusú emberek több integratív stratégiát mutatnak, mint az aggódó vagy elkerülő stílusúak, valamint a biztonságos stílusú személyek több kompromisszumos stratégiát alkalmaznak, mint az aggódó stílusúak (Pistole, 1989).

4. A másik játékos interperszonális viszonyának jellemzői

Foglydilemma játékhelyzetben a legnagyobb fokú együttműködést akkor tapasztalták, amikor a kísérleti személy úgy tudta, hogy partnere egy másik ember (nem pedig egy gép), míg a legkevesebb együttműködést azok mutatták, akik úgy tudták, hogy partnerük egy gép. Az együttműködés jelentős mértékben növekedett, amikor a „gép-partnert” emberre cserélték (Abric, 1976).

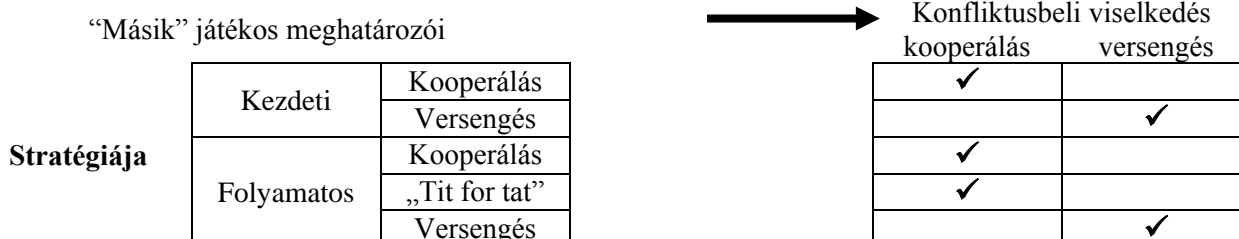
A konfliktus kimenete függ a résztvevők közötti interperszonális viszonytól. Az együttműködő stratégia választásának alapfeltétele, hogy a résztvevők bízzanak egymásban, és mindketten tudják, hogy a másik bízik bennük. E feltételek nélkül a játékosok a nem-együttműködő stratégiát részesítik előnyben. Éppen ezért az emberek barátaikkal, házastársaikkal jobban együttműködnek, mint idegenekkel, vagy olyanokkal, akiket nem kedvelnek (Oskamp és Perlman, 1965; Swingle és Gillis, 1968; Schoeninger és Wood, 1969; Nemeth, 1972; lásd még: Grzelak, 1997; Fülöp, 1995b).

A párkapcsolattal való nagyfokú korábbi megelégedettség és a nagy beruházás arra teszi hajlamossá az embereket, hogy konfliktus esetén hangadással (a problémák megbeszélése, külső segítségkérés baráttól vagy terapeutától, kísérlet önmaga vagy a partner megváltoztatására) és lojalitással (kivárás és reménykedés a javulásra) reagáljanak. A kilépés (elkülönülés, elköltözés a lakóhelyről, a kapcsolat formális elhagyása, válás kezdeményezése) vagy a mellőzés (a partner és a problémák semmibevétele, a partner kritizálása, „hadd menjenek tönkre a dolgok”) azzal mutat összefüggést, hogy milyen alternatív kapcsolatok érhetők el (Rusbult és mtsai, 1982). Levinger (1980) kutatási eredményei a házaspárok három konfliktus megoldási stratégiáját különböztetik meg: konfliktuskerülés, megoldási kísérlet a partner támadása révén és a kompromisszumos megoldás. Az első kettő negatívan korrelált a házassággal való megelégedettséggel, a harmadik pedig pozitívan.

A hatalom érvényesítését (fenyegetés, manipuláció, fizikai akció) az emberek csupán a testvéri kapcsolatban tartják elfogadhatónak, a kompromisszumos stratégiát (kompromisszumkeresés, harmadik személy bevonása) pedig a szülő-, a szobatárs-, és a partnerkapcsolatban (Graziano és mtsai, 1996).

3. ábra

A „másik” játékos meghatározói és a konfliktusbeli viselkedés kapcsolata



“Másik” játékos meghatározói				Konfliktusbeli viselkedés	
Stratégiaváltása				kooperálás	versengés
				✓	
Státusza és a kapcsolat hossza					✓
					✓
				✓	
Személyiség-jellemzői	Becsületessége	Magas		✓	
		Alacsony			✓
	Intelligenciája	Magas		✓	
		Alacsony			✓
	Szeretetre-méltósága	Magas		✓	
		Alacsony			hatalomérvényesítő
Interperszonális viszonyának jellemzői	Kötődési stílusa		Biztonságos	integratív és kompromisszumos stratégia	
	Valós partner	Partner (házastárs)	megelégedettség	hangadás és lojalitás kompromisszum	
			magas		konfliktuskerülés és a partner támadása
			alacsony	hangadás és lojalitás	
		beruházás (nagy) alternatív lehetőség			kilépés és mellőzés
				✓	
				kompromisszum	
	Szimulált partner	Barát			hatalomérvényesítés
		Szülő		kompromisszum	
		Testvér			✓
		Szobatárs			✓

Nyereség elérésének meghatározói

1. Stratégiai elvek

A nyeresége elérésére/fokozására számtalan lehetőség van. A következőkben azokat foglaljuk össze, melyek az interperszonális konfliktusokban tapasztalati úton jelennek meg (4. ábra).

Általában az együttműködés mértékét növeli a minimax elv (a legkevésbé vonzó stratégia kimenete nem rosszabb, mint a többi stratégia legkevésbé vonzó kimenetelei, vagyis a legrosszabb kimenet elkerülése) és az egyensúlyi elv (egyik fél sem jár jobban, ha stratégiát vált) (pl. Rapoport és Chammah, 1965, 1969; Guyer és Rapoport, 1972). Ez azt jelenti, hogy az emberek jobban hajlandók együttműködni akkor, amikor nem kockáztatják azt, hogy a legrosszabb nyereséget kapják, és amikor nem éri meg feladni az együttműködést mindaddig, amíg a partnerjátékos kooperál. A kölcsönös együttműködés kimenetének csekély mértékű növelése a kooperáló stratégia választását szintén sokkal gyakoribbá teszi (Rapoport és Chammah, 1965).

Nagyobb az együttműködés mértéke azokban az esetekben is, ahol a nyereség nagyobb része a partner lépéséhez kötődik, vagyis a felek nagyobb jutalmat adhatnak a másiknak, mint saját maguknak (Pruitt és Kimmel, 1977). Ez a fajta nyereségszerkezet azt hangsúlyozza, hogy a felek a másik nagyvonalúságától függnének (Evans és Crumbaugh, 1966).

Az emberek azonban az alternatív lehetőségeket is figyelembe veszik: minél több alternatív lehetőségük van, annál hajlamosabbak a nem-együttműködő stratégiát választani, amellyel saját nyereségüket maximalizálhatják a két-személyes (Murnighan és Roth, 1983) és az n -személyes (Komorita és Barth, 1985) szituációkban egyaránt (lásd még: Grzelak, 1997).

4. ábra

A nyereség elérésének meghatározói és a konfliktusbeli viselkedés kapcsolata

Nyeresség elérésének meghatározói		Konfliktusbeli viselkedés	
		kooperálás	versengés
Stratégiai elvek	Minimax	✓	
	Egyensúly	✓	
	Közös nyereség növelése	✓	
	Partnertől függ	✓	
	Alternatív lehetőségek		✓
Társas (érték) Orientációk	Együttműködő	✓	
	Individualista		✓
	Versengő		✓
	Agresszor		✓
	Szadomazochista		✓
	Mazochista	✓	
	Mártír	✓	
	Hős	✓	
	Vezető	✓	
	Kizsákmányoló		✓
	Egyenlőségre törekvő	✓	
	Maximin	✓	
	Altruista	✓	

2. A társas (érték) orientáció

A következőkben meghatározzuk a társas (érték) orientáció fogalmát, összefoglaljuk a tipológiákat és ismertetjük a társas (érték) orientációval eddig végzett kutatások eredményeit. Ezután bemutatjuk, hogyan befolyásolja a társas (érték) orientáció a konfliktusbeli viselkedést (4. ábra).

2.1 A társas (érték) orientáció fogalma és tipológiái

Az emberek a másokkal való érintkezés során különböző nyereségeloszlásra törekednek saját maguk és a másik fél számára, mely alapján különböző társas érték orientációval lehet őket jellemezni (Messick és McClintock, 1968; McClintock, 1972, 1978). Számos kutatás kimutatta, hogy a társas érték orientáció magyarázatul szolgál az emberek értékítéletében, elvárásában, észlelésében, a kétszemélyes kevert motivációjú játékokban (Kelly és Stahelski, 1970a,b; Maki és McClintock, 1983; Kuhlman és Marshello, 1975; McClintock és Liebrand, 1988; Sattler és Kerr, 1991; Kuhlman és mtsai, 1992; Van Lange, 1992), az n -személyes társadalmi dilemma szituációkban (Kramer és mtsai, 1986; Liebrand, 1984; Liebrand és Van Run, 1985; Liebrand és mtsai, 1986b), és a segítő helyzetekben tapasztalható viselkedéseik sokféleségére (McClintock és Allison, 1987). A társas érték

orientáció módosul, megnyilvánulása szituációnként eltérő lehet, függ a partner tulajdonságaitól (státusz, presztízs, vagyoni helyzet stb.), a közösség normáitól, a kimenetek reprezentálásától és egyéb tényezőktől (Grzelak, 1981, 1982; Grzelak és mtsai, 1988; McClintock és Van Avermaet, 1982).

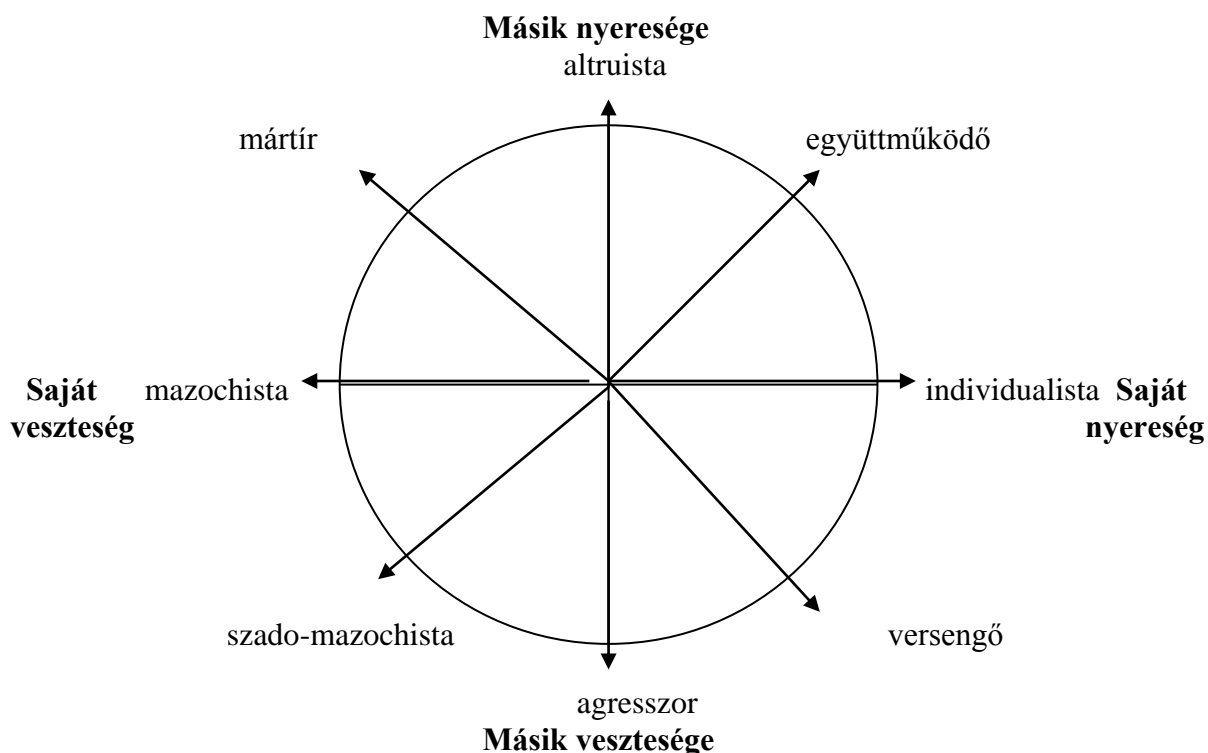
Egy személy társas érték orientációját mutatják a lebontott játszmákban való választásai (pl. McClintock és mtsai, 1973), a különböző nyereségeloszlások értékelése vagy rangsorolása azok vonzó volta alapján (Radzicki, 1976), vagy elosztáspárok esetében minden párból való választása az alapján, hogy melyik tetszik neki jobban (pl. McClintock és mtsai, 1973; Schultz, 1986; Radzicki, 1976; Knight, 1981; Wiczorkowska, 1982). Ezekben a módszerekben a társas érték orientációt úgy mérjük, hogy meghatározzuk az adott személy választásainak vagy értékeléseinek kritériumát. Ha a személy pl. következetesen azt a választást preferálja, amely számára a maximális nyereséget eredményezi, akkor azt mondhatjuk, hogy őt az individualista kritérium vezérelte.

A társas érték orientációk tulajdonképpen két dimenzióban ragadhatók meg: egyrészt a konfliktusban résztvevők („én” és a „másik”) dimenziójában, másrészt a nyereségek és veszteségek eloszlásában, mely történhet intervallum szinten vagy ordinális szinten. A különböző tipológiák e két dimenzió különböző „területeit” fedik le. Az egyes tipológiák között átfedések vannak, de az itt bemutatottak a fent említett két dimenzió fokozatos „lefedését” szemléltetik, melynek következtében a kutatók egyre több társas érték orientációt különítettek el. A legkorábbi, három-kategóriás tipológia (Deutsch, 1960) három társas érték orientációt különít el: együttműködő (aki a közös nyereség maximalizálására törekszik), individualista (aki a saját nyeresége maximalizálására törekszik anélkül, hogy a másik nyereségével foglalkozna) és versengő (aki előnyben részesíteni a saját nyereséget a másik nyereségével szemben) (lásd még: Bem és Lord, 1979; Kuhlman és Wimberley, 1976; Lindschold és mtsai, 1983; McClintock és Liebrand, 1988; Van Lange és Kuhlman, 1994; Van Lange és mtsai, 1997b).

A hat-kategóriás tipológia tovább árnyalja a társas érték orientációk különböző formáit és a következőket különíti el: együttműködő (maximalizálni a saját és a másik nyereségét), altruista (maximalizálni a másik nyereségét anélkül, hogy a saját nyereséggel foglalkozna), egyenlőségre törekvő (minimalizálni a különbséget a saját és a másik nyeresége között), maximin (maximalizálni annak a személynek a nyereségét, aki a legkevesebbet kapja), individualista (maximalizálni a saját nyereséget anélkül, hogy a másik nyereségével foglalkozna) és versengő (maximalizálni a különbséget a saját és a másik nyeresége között azért, hogy a saját nyereség nagyobb legyen) (Messick és McClintock, 1968; Kuhlman és Wimberley, 1976; Liebrand és mtsai, 1986a.; Grzelak és mtsai, 1988; Schultz és May, 1989; Iedema, 1993; Iedema és Poppe, 1995). Az együttműködő, altruista, egyenlőségre törekvő és maximin társas érték orientációkat pro-szociális, míg az individualista és versengő társas érték orientációkat pro-self orientációnak nevezik (Van Lange és Liebrand, 1991a,b).

A nyolc-kategóriás tipológia további orientációkat különít el (4. ábra): altruista (maximalizálni a másik nyereségét anélkül, hogy a saját nyereséggel foglalkozna), együttműködő (maximalizálni a saját és a másik nyereségét), individualista (maximalizálni a saját nyereséget anélkül, hogy a másik nyereségével foglalkozna), versengő (maximalizálni a különbséget a saját és a másik nyeresége között azért, hogy a saját nyereség nagyobb legyen), agresszor (maximalizálni a másik veszteségét anélkül, hogy a saját veszteségével foglalkozna), szado-mazochista (maximalizálni a saját és a másik veszteségét), mazochista (maximalizálni saját veszteségét, anélkül, hogy a másik nyereségével foglalkozna), mártír (maximalizálni a különbséget a saját és a másik nyeresége között azért, hogy a másik nyeresége nagyobb legyen) (McClintock és Van Avermaet, 1982) (5. ábra).

5. ábra
A nyolc-kategóriás tipológia ábrázolása



Az eddig említett tipológiákban a nyereségek/veszteségek megadása intervallum szintű skálán történt. Ez azt jelenti, hogy a nyereségek/veszteségek nagyság szerint sorba rendezettek, és közülük a szomszédosokat egyenlő közök (távolságok) választják el (Babbie, 1996). Mivel az egyenlő numerikus távolságok egyenlő távolságokat fejeznek ki a mért kontinuumon, az egyes orientációk numerikusan összehasonlítható *értékeket* fejezhetnek ki, ezért ezeket társas *érték* orientációknak nevezik (angolul: social value orientation).

Ordinális szintű nyereségek/veszteségek esetén azok „nagyságrendje” (legnagyobb, másik legnagyobb és így tovább) határozza meg a társas orientációt. Ebben az esetben a nyereségek/veszteségek szintén rangsorba rendezettek, de a köztük levő távolság csupán egy relatív viszonyt (nem egyenlő távolságot) fejez ki. Ez azt jelenti, hogy az egyes orientációkat az különíti el, hogy a nyereségek/veszteségek dimenzióiban relatíve kisebb vagy nagyobb mértékben jellemezhetők. Ordinális szintű nyereség/veszteség feltételezése esetén a társas orientációk egységes rendszerbe foglalhatók Rapoport (1966, 1967) 2x2-es játékokra vonatkozó eredményei alapján. A 2x2-es játékokban mindegyik személynek/játékosnak egymástól függetlenül két alternatíva közül kell választania az egyiket. A választások sorozatát stratégiának nevezzük. Minden 2x2-es játéknak négy „kimenete” van, melyek reprezentálják a két játékos stratégia-választásának négy párját. A „maximin” az a stratégia, amelyik minimalizálja a játékos veszteségét abban az esetben, ha veszítenie kell (Rapoport, 1966). Ha mindkét játékos a „maximin” stratégiát választja, ennek eredményeként jön létre az ún. „természetes kimenet”, vagyis a két játékos döntésének következményeként a nyereségeknek és veszteségeknek az a variációja áll elő, melyben mindkét fél elkerüli azt a választást, amely által őket a legnagyobb veszteség érheti (ez a legkisebb rossz). Azonban a játékosokat az individuális racionalitás (vagyis a saját haszon maximalizálása, akár a másik játékos kárára is) vagy a kollektív haszon elérésére törekvés egyaránt motiválhatja. A Rapoport-i játékhelyzetek a következők: kizsákmányoló, vezető, hős és mártír. A játékok nevei azokra a következményekre utalnak, melyek akkor jönnek létre, mikor az egyik vagy a

másik játékos eltér a természetes kimenettől, míg a másik nem, vagyis nem változtat, az alaphelyzethez ragaszkodik. Amikor egy kizsákmányoló tér el a természetes kimenettől, ő jutalmazza önmagát és bünteti a másikat. Amikor egy vezető tér el a természetes kimenettől, ő mindkettőjüket jutalmazza, de önmagát jobban, mint a másikat. Amikor egy hős tér el a természetes kimenettől, ő mindkettőjüket jutalmazza, de a másikat jobban, mint önmagát. Amikor egy mártír tér el a természetes kimenettől, ő bünteti önmagát, míg a másikat jutalmazza.

Mivel a játékhelyzetek különféle neveken szerepelnek az egyes szerzőknél, megadjuk az egyéb elnevezéseket is:

- kizsákmányoló vagy csirkejátzsma, illetve Gyáva nyúl,
- vezető vagy "nemek harca", illetve "jóindulatú kakas",
- hős vagy "Vezérürü",
- mártír vagy fogoly-dilemma (Mérő, 1996; Faragó és Joó, 1982).

A következő ábra a 2x2-es játékok négy típusát mutatja:

6. ábra

A 2x2-es játékok ábrázolása mátrixszal

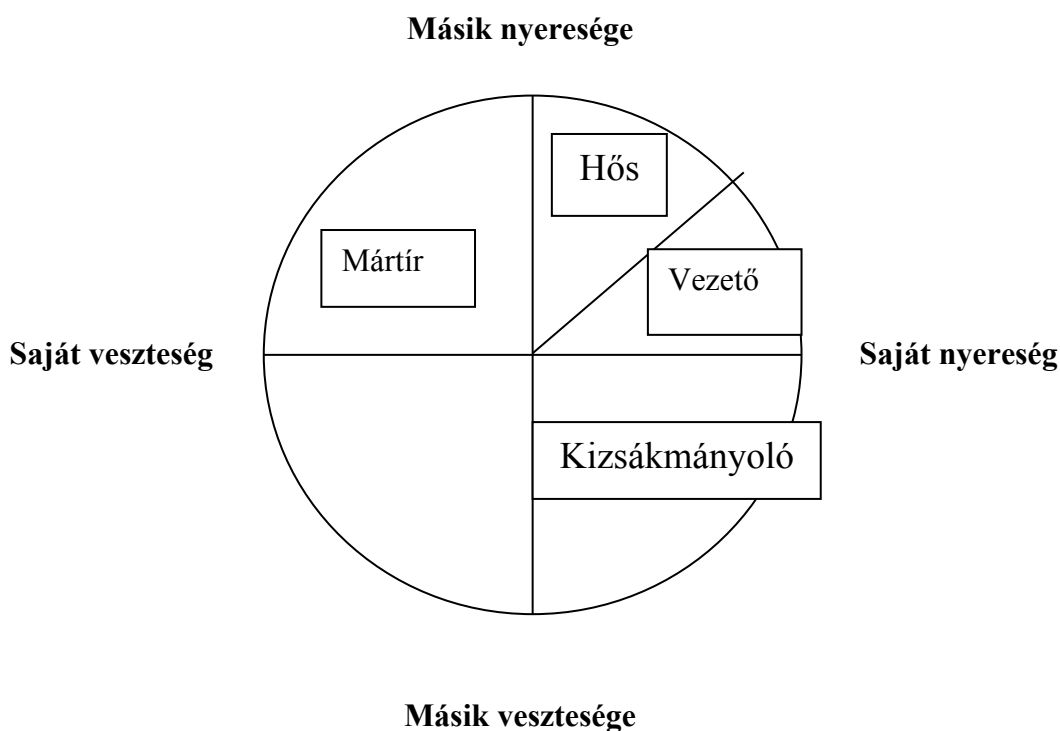
Kizsákmányoló			Vezető			Hős			Mártír		
	A	B		A	B		A	B		A	B
A	3,3	2,4	A	2,2	3,4	A	2,2	4,3	A	2,2	4,1
B	4,2	1,1	B	4,3	1,1	B	3,4	1,1	B	1,4	3,3

Az 1. játékos a vízszintes játékos, a 2. játékos a függőleges játékos. Az első szám az 1. játékos nyereségét mutatja, a második a 2. játékosét. 4: a lehetséges legjobb kimenet, 1: a lehetséges legrosszabb kimenet. A bal felső sarokban található minden játék természetes kimenete.

Az „A” az együttműködő, a „B” a versengő (a természetes kimenettől való eltérő) választást jelzi.

A négy játéktípust a fent említett két dimenzióban elkülöníthetjük az alapján, hogy az egyén mennyire tartja fontosnak önmaga ill. a másik jutalmazását ill. büntetését. A „mártír” a másik személy jutalmazását tartja fontosnak, akár saját maga büntetése árán is. A „hős” mindkettőjük jutalmazására törekszik, de a másik személy nagyobb mértékű jutalmazását fontosabbnak tartja. A „vezető” szintén mindkettőjük jutalmazására törekszik, de önmagát nagyobb mértékben jutalmazza, mint a másikat (de nem bünteti). A „kizsákmányoló” önmaga jutalmazását tartja fontosnak, akár a másik büntetése árán is (7. ábra).

7. ábra
Összefüggés a négy játéktípus között



2. 2 A társas orientáció és az érték

A társas érték orientációkat összefüggésbe hozhatjuk az értékekkel, melyek struktúrába rendeződnek a személyiségen belül (Bugán, 1994). Az értékekre jellemző egyrészt, hogy képesek egyének ill. csoportok életét szervezni, másrészt, hogy emberi viszonylatokban jelennek meg (Bugán, 1994), tehát a kétszemélyes konfliktusokban is. Ha elfogadjuk, hogy egy ember a konfliktusmegoldásai során olyan stratégiát választ, melynek kimenete számára a legtöbb értéket hordozza (Grzelak, 1997), akkor feltételezhető, hogy a különböző társas érték orientációk mögött az adott egyénre jellemző értékstruktúra húzódik meg.

Bűnözőkkel végzett kutatás eredménye szerint a büntetés-végrehajtás körülményeihez való alkalmazkodásban szerepet játszó értékek (pl. engedelmesség, tekintélytiszteltet, szorgalom) preferálása erősebb a másokat jutalmazó társas orientációjú (hős és mártír), és kevésbé fontos az önmagukat a másiknál jobban jutalmazó (vezető) vagy akár a másikat büntető (kizsákmányoló) társas orientációjú embereknél. A bűnöző szubkultúrában jelentős értékek (pl. bátorság, erő, hatalom) az önmagukat jobban jutalmazó társas orientációkban (kizsákmányoló és vezető) erőteljesebben jelennek meg, mint a másokat jutalmazókban (mártír és hős) (Takács és mtsai, 1998).

2.3 A társas orientáció és a bűnözés

A társas orientációk összefüggést mutatnak a bűnözőkre jellemző speciális háttérváltozókkal (pl. erőszakos vagy nem erőszakos bűnelkövetés), és magával a büntetés-végrehajtás háttérváltozóival (Vígh, 1991; Gönczöl és mtsai, 1996).

Bűnözőkkel végzett kísérletben a „hős”, a „mártír”, a „vezető” és a „kizsákmányoló” játéksituációkat szimuláltak, és azt vizsgálták, hogy a bűnözők milyen stratégiát választanak (kooperálnak vagy versenyeznek). Eredményeik szerint az MMPI pszichopátia skáláján elért értékpont összefüggést mutat a játéksituációkban megfigyelhető gondolkodásmóddal, vagyis a társas orientációval. Különbséget találtak abban is, hogy az erőszakos és nem erőszakos bűnelkövetők melyik társas orientációt preferálják (Münnich és Münnich, 1991). A súlyosabb bűnelkövetőknél az önmagát jutalmazó, és másokat büntető társas orientáció (kizsákmányoló) intenzívebben fordul elő (Takács és mtsai, 1998).

2.4 A társas érték orientáció és az együttműködés/versengés megítélése és elvárása

A különböző társas érték orientációjú emberek eltérően értékelik az együttműködést és a versengést: az együttműködők értékelési alapja a „jó-rossz” dimenzió (erkölcsi megítélés), míg a nem-együttműködők az „erős-gyenge” dimenziót (hatalmi megítélés) tekintik az együttműködés ill. a versengés megítélési alapjának (Liebrand és mtsai, 1986a).

Egy kutatás azt vizsgálta, hogy az emberek milyen gyakran várják el a kooperálást vagy versengést a partnerüktől fogolydilemma helyzetben. Eredményeik szerint a pro-szociális emberek több kooperálást várnak el, mint az individualista vagy a versengő orientáltaságú emberek, bár a pro-szociális orientáltaságuk kevésbé biztosak elvárásuk igazolódásában (Van Lange, 1992).

2.5 A társas érték orientáció és az észlelés

Az eltérő társas érték orientációval rendelkező emberek különböző módon észlelik a többiek orientációját. A versengő társas érték orientációjú emberek hajlamosak arra, hogy saját motivációjukat másoknak tulajdonítsák, míg az együttműködők másoknak versengő és együttműködő orientációt egyaránt tulajdonítanak. Ennek a különbségnek a magyarázatára alkották meg a „háromszög-hipotézist”, mely szerint a versengő orientációjú emberek olyannak fogják fel a világot, mint ami csak hozzájuk hasonló orientáltaságú emberekből áll, míg az együttműködő típusú emberek képesek észlelni a társas indítékok különbségeit, és képesek alkalmazkodni a különböző típusú partnerekhez (Kelly és Stahelski, 1970a,b; Maki és McClintock, 1983).

Ugyanakkor számos vizsgálatban azt tapasztalták, hogy az emberek a saját motivációjukat jóval nagyobb valószínűséggel tulajdonítják másoknak (Dawes és mtsai 1977; Codol, 1976; Messé és Sivacek, 1979; Iedema és Poppe, 1995).

2.6 A társas érték orientáció privát és nyilvános helyzetben

Az a kutatás, mely a társas érték orientációt vizsgálta a különböző populációkban privát és nyilvános körülmények között kimutatta egyrészt, hogy a társas érték orientációt nem befolyásolja a szituáció privát vagy nyilvános természete, másrészt hogy az emberek a saját társas érték orientációjukat gyakoribbnak várják el. Továbbá a kutatás bebizonyította, hogy a saját társas érték orientáció elvárása magasabb nyilvános körülmények között, mint privát helyzetben, valamint a saját társas érték orientáció elvárása közötti különbség a pro-

szociális és pro-self emberek között kisebb a privát, mint a nyilvános helyzetben (Iedema és Poppe, 1995).

2.7 A társas érték orientáció és a kötődési stílus

Van Lange és mtsai (1997a) feltételezték, hogy a pro-szociális, a versengő és az individualista társas érték orientációk az eltérő kötődési stílusokkal (Bowlby, 1969, 1973, 1980; és Ainsworth és mtsai, 1978) hozhatók összefüggésbe. A kötődési stílus az anyával való korai gyermekkori élményeken alapul, és később ez alakítja a felnőttkori kötődési stílust. Eredményeik szerint a pro-szociális emberek a biztonságos kötődés magasabb szintjét mutatják, mint az individualisták és versengők.

2.8 A társas érték orientáció hatása a viselkedésre

Sok kísérlet támasztja alá a társas érték orientáció viselkedésre gyakorolt hatását. Kuhlman és Marshello (1975) fogolydilemma játszásával bizonyította, hogy a legnagyobb fokú együttműködést azok a kísérleti személyek mutatták, akiket az előzetes (lebontott játzmákkal történő) vizsgálat során együttműködő orientációval jellemeztek, a legkevesebb együttműködést azoknál tapasztalták, akiket versengő társas érték orientációval jellemeztek, közepes mértékű együttműködést pedig az individualistáknál észleltek. A versengő beállítottságú emberek a partner viselkedésétől függetlenül kitartanak a versengés mellett, míg a többiek a partner viselkedésében tapasztalható változásnak megfelelően hajlamosak módosítani magatartásukat.

Mások (Van Lange, 1992) is több kooperálást tapasztaltak a pro-szociális orientációval jellemzett embereknél fogolydilemma helyzet szimulálásában, mint az individualista és a versengő orientáltságúaknál (lásd még: Van Lange, és Kuhlman, 1994).

Háttérváltozók

A következőkben összefoglaljuk azokat a háttérváltozókat, melyek a konfliktusbeli viselkedés kimeneteit befolyásolják (8. ábra). A könnyebb áttekintés érdekében ezeket a tényezőket szintén nagyobb kategóriákba csoportosítottuk.

1. *Nem*

A pszichológiai vizsgálatok a férfiak és a nők között számos olyan különbséget találtak, melyek megnyilvánulnak a konfliktusbeli viselkedésben. Rapoport tipológiája (1966, 1967) alapján elkülöníthető négy társas orientáció nemi különbségének hazai vizsgálata szerint a nőkre leginkább a mártír és a hős orientáció jellemző. A nők saját érdeküket egyáltalán nem, vagy csak kis mértékben tartják fontosnak, és a másik személy érdekét helyezik előtérbe. A férfiakat a nőknél nagyobb mértékben jellemzi a vezető és a kizsákmányoló társas orientáció, érdekeiket mások érdeke elé helyezik, és a többiek érdekét kisebb mértékben vagy egyáltalán nem veszik figyelembe (Horváth, 1999).

2. *Életkor*

Az életkor előrehaladtával a pro-szociális társas érték orientáció százalékos növekedése tapasztalható, míg az individualista és versengő társas érték orientáció csökkenése (Van Lange és mtsai, 1997a). Az interdependens szituációk természete ugyanis állandóan

változik az élet folyamán (Levinson, 1986). Fiatal felnőtt korban több olyan helyzettel találkozunk az emberek, ahol versenyezni kell másokkal (pl. állásért, partnerért). Ezzel szemben a középkorú felnőttek már megalapozták életüket (pl. család, karrier), és olyan kapcsolati helyzetekbe kerülnek, amelyekben mások igénylik az ő segítségüket (pl. gyerek, fiatal kolléga), idős korban pedig az emberek hajlamosak másoktól függő helyzetbe kerülni (Van Lange és mtsai, 1997a; Hoffman, 1991).

Bűnözőkön végzett hazai vizsgálat hasonló eredményeket mutat: az életkor előrehaladtával a másokat jutalmazó társas orientációk (vezető, hős, mártír) dominálnak, a másokat büntetők kevésbé. A fiatalok között több a kizsákmányoló társas orientációjú ember (Takács és mtsai, 1998).

Nagyon kis gyerekeknél (Durkin, 1995) és serdülőknél szintén azt találták, hogy a proszociális tendencia növekszik az életkorral (Rushton, 1975; Knight és Dubro, 1984; Eisenberg és Fabes, 1991).

3. Testvérek száma, kora és neme

A pro-szociális embereknek több testvérük van, mint az individuális és versengő orientáltaságúaknak, valamint több idősebb és több lány testvérük van (Van Lange és mtsai, 1997a). Ennek oka az lehet, hogy minél több a testvérek száma, annál valószínűbb, hogy az egyén olyan helyzetekkel kerül szembe, ahol sok fontos dolgot (játék, tér, hely, anyagi javak stb.), valamint a pszichológiai nyereségeket (pl. szülők figyelme) kell megosztani másokkal (Van Lange és mtsai, 1997a; Hoffman, 1991).

4. Családtípus

A különböző etnikai szubkultúrák összehasonlítása során azt találták, hogy az egoisztikus viselkedésformák az egymástól jól elkülönült, nukleáris családokban élő gyerekeket jellemzi inkább. Ezeknek a gyerekeknek a jövőjét nem a közösség igényei, hanem saját teljesítményük határozza meg. Ezzel szemben az altruista viselkedésformák inkább azokat a gyerekeket jellemzik, akik nagy családi csoportban élnek. Ezekben a csoportokban a nők és a gyerekek jelentős szerepet vállalnak a család gazdasági fennmaradásában (Beatrice és Whiting, 1973, 1975, in: Eisenberg és Mussen, 1989; lásd még: Fülöp, 1995a).

5. Település nagysága

Számos kutatás eredménye szerint azok a gyerekek, akik a vidéki, hagyományos szubkultúrákban és kicsi, félig mezőgazdasági településeken élnek, sokkal szívesebben kooperálnak, mint a modern városi szubkultúrákban élő társaik (Madsen és Sunin, 1975; Madsen és Shapira, 1977; Thomas, 1976; Knight és Kagan, 1977; Eisenberg és Mussen, 1989). A szegény mezőgazdasági közösségekben ugyanis a gyerekeknek is részt kell vállalniuk a munkában, az étel előteremtésében. A versengő magatartást éppen ezért ezekben a kultúrákban büntetik, mert fenyegeti a családi egységet (Madsen, 1967; lásd még: Fülöp, 1995a).

Egy hazai vizsgálat szerint a másokat jutalmazó társas orientáció (vezető, hős, mártír) a falun, tanyán és kisvárosban élőket jellemzi inkább, míg az önmagát jutalmazó társas orientáció (kizsákmányoló) a nagyobb településeken, városokban gyakoribb. Ennek okát a lakóhelyek szociológiai sajátosságaival és az értékrend különbségeivel magyarázzák a kutatók (Takács és mtsai, 1998).

6. Társadalmi réteg

Egy azonos nemzeten belül is vannak különbségek a versengést és együttműködést tekintve a különböző társadalmi rétegekben: a középosztálybeli szülők a versengést szükségesnek és kívánatosnak tartják, mivel az előnyös a társadalmi és gazdasági hatalomért folytatott harcban (Knight és Kagan, 1977). A vizsgálatok szerint ezeknek a szülőknek a gyermekei jobban feltalálják magukat a versengő szituációkban, mint az alsóbb rétegekből származó társaik (Pepitone, 1985; lásd még: Fülöp, 1995a).

6. Kultúra

Számos kutatás a kultúra szerepét emeli ki a társas érték orientációk alakulásában: a magas kollektívizmussal, interperszonális közelséggel és függetlenséggel jellemezhető kultúrákban a gyerekek nagyobb fokú kooperációt és kisebb fokú versengést mutatnak, mint a relatíve alacsony kollektívizmussal, interperszonális közelséggel és kölcsönös függéssel jellemezhető kultúrák gyermekei (Knight és mtsai, 1978; Knight és mtsai, 1981; Madsen és Lancy, 1981; McClintock, 1974). Az együttműködés normái azokban a kultúrákban erősebbek, ahol a túléléshez szükséges a nagyobb mértékű összefonódás. Ezekben a társadalmakban az erős én-tudat helyett erős csoport-tudat alakul ki (Turnbull, 1972, in: Bereczkei, 1991). A fejlett országok közül különösen az amerikai (Knight és Kagan, 1977), japán (Wakabayashi, 1982), Dél-Koreai (Madsen és Sunin, 1975) valamint a görög (McClintock és McNeel, 1966) városi gyerekek körében tapasztaltak magas versengő viselkedési arányt (lásd még: Fülöp, 1995a).

8. ábra

Háttérváltozók és a konfliktusbeli viselkedés kapcsolata

Háttérváltozók		Konfliktusbeli viselkedés kooperálás versengés	
Nem	Férfiak	vezető	kizsákmá- nyoló
	Nők	mártír, hős	
Életkor	Fiatal felnőttkor		idividualista, versengő, kizsákmá- nyoló
	Középkor	pro-szociális vezető, hős, mártír	
	Időskor	pro-szociális	
Testvérek száma	Több	pro-szociális	
	Kevesebb		idividualista, versengő
Testvér(ek) kora	Idősebb	pro-szociális	

Háttérváltozók		Konfliktusbeli viselkedés kooperálás versengés	
Testvér(ek) neme	Lány	pro-szociális	
Családtípus	Nagycsalád	altruista viselkedés	
	Nukleáris		egoisztikus viselkedés
Település	Falu, tanya	pro-szociális vezető, hős, mártír	
	Város		pro-self
Társadalmi réteg	Alsóbb osztály	✓	
	Középosztály		✓
Kultúra kollektívizmusa	Alacsony	✓	

Összegzés

A mindennapi életben számtalanszor fordul elő, hogy egy személy saját céljának megvalósítása során szembekerül mások önérvényesítési törekvéssel. A konfliktusbeli viselkedés során a személy azt észleli, hogy a saját és a másik/mások érdekei nem érvényesülhetnek egyszerre (Deutch, 1973; Pruitt és Rubin, 1986). A konfliktusok alapját képező érdekellentétek megjelenhetnek 2 ember, illetve egy ember és egy csoport között. Az ún. „kétszemélyes dilemmákban” a konfliktus két személy között áll fenn. Az ilyen konfliktusok modellezésére a pszichológiában az utóbbi évtizedekben alkalmazzák az úgynevezett 2x2-es játékokat. A konfliktusok pszichológiai jelentést hordoznak magukban, ami arra vonatkozik, hogy a résztvevők milyen stratégiát választanak a közös probléma megoldására. A konfliktusokban a résztvevők döntéseik során különböző „nyereségre” tehetnek szert, de nyereségüket befolyásolja a másik személy viselkedése, ezért ezek a konfliktusok interdependensek.

Konfliktushelyzetben egy személy magatartása együttműködési és önérvényesítés késztetésével jellemezhető. Az együttműködő személy közös nyereségre törekszik, míg az, aki nem működik együtt (vagyis önzően verseng) csupán saját nyereségét igyekszik növelni. A konfliktusbeli viselkedés számtalan típusát különítették el a kutatók, melyek besorolhatók az együttműködő, ill. versengő dimenziókba (Deutch, 1949, 1973).

Az utóbbi években a kutatók azokat a változókat állították a vizsgálatok középpontjába, melyek befolyásolják a konfliktusbeli viselkedést. A tanulmány célját ezeknek a tényezőknek összefoglalása, egységes rendszerbe állítása alkotta. Az eddigi kutatások szerint a kétszemélyes konfliktusokban a viselkedést a konfliktus szituatív jellegzetességei, a „másik” játékos, a nyereség elérésének meghatározói, és bizonyos háttérváltozók együttesen határozzák meg. A szituatív meghatározókon belül ismertettük, hogy a konfliktus prezentálása, a kommunikáció, az instrukció és a jutalom természete hogyan befolyásolja a konfliktusbeli viselkedést. Összefoglaltuk, hogy a „másik” játékos kezdeti és folyamatos stratégiája, stratégiaváltása, státusza és kapcsolatuk hossza, valamint személyiségjellemzői és interperszonális viszonyának jellemzői hogyan befolyásolják a kooperáló vagy versengő magatartást. A nyereség elérésének meghatározóin belül bemutattuk az interperszonális konfliktusokban tapasztalható stratégiai elveket, valamint a társas (érték) orientációk tipológiáit és az azzal kapcsolatos kutatási eredményeket. A háttérváltozók csoportjában ismertettük, hogy a nem, az életkor, a testvér(ek) száma, kora és neme, valamint a családtípus, a település nagysága, a társadalmi réteg és a kultúra hogyan befolyásolják a konfliktusbeli viselkedés kimeneteit.

Irodalom

- Abric, J. C.**, 1976, Jeux, conflits et représentations sociales. Thèse doctorat d'état, Université de Provence.
- Abric, J. C., and Vacherot, C.**, 1976, The effects of representations and behavior in experimental games. *European Journal of Social Psychology*, 2, 129-144.
- Ainsworth, M. D. S., Blehar, M. C., Waters, E., and Wall, S.**, 1978, *Patterns of attachment: A psychological study of the strange situation*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Babbie, E.**, 1996, *A társadalomtudományi kutatás gyakorlat*. Balassi Kiadó, Budapest.
- Bem, D. J., and Lord, C. G.**, 1979, Template matching: A proposal for probing the ecological validity of experimental settings in social psychology, *Journal of Personality and Social Psychology*, 50, 543-549
- Bereczkei, T.**, 1991, *A génektől a kultúráig*. Gondolat, Budapest.
- Bixestine, V. E., and Wilson, K. V.**, 1963, Effects of level cooperative choice by the other player on choices in prisoner's dilemma game, Part II. *Journal of Abnormal Social Psychology*, 1, 139-147.
- Blake R. R., and Mouton, J. S.**, 1964, *The managerial grid*. Houston, TX: Gulf
- Bowlby, J.**, 1969, *Attachment and loss: Attachment*. (Vol. 1) London: Hogarth
- Bowlby, J.**, 1973, *Attachment and loss: Separation*. (Vol. 2) London: Hogarth
- Bowlby, J.**, 1980, *Attachment and loss: Loss, sadness, and depression*. (Vol. 3) Harmondsworth, Enland: Penguin
- Bugán, A.**, 1994, *Érték és viselkedés*. Pszichológia a gyakorlatban, 49. Akadémiai Kiadó, Budapest.
- Codol, J.-P.**, 1976, Contre l'hypothèse du triangle. *Cahiers de Psychologie*, 19, 381-394.
- Dawes, R. M., McTavish, J., and Shaklee, H.**, 1977, Behavior, communication and assumptions about other people's behavior in a commons dilemma situation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 1-11.
- Deutsch, M.**, 1949, A theory of cooperation and competition, *Human Relations*, 2, 129-151.
- Deutsch, M.**, 1958, Trust and suspicion, *Journal of Conflict Resolution*, 2, 265-79.
- Deutsch, M.**, 1960, The effect of motivational orientation upon trust and suspicion, *Human relations*, 13, 123-139.
- Deutsch, M.**, 1973, *The resolution of conflict: Constructive and destructive process*, New Haven, CT: Yale University Press, Connecticut.
- Digman, J. M., and Takemoto-Chock, N. K.**, 1981, Factors in the natural language of personality: Re-analysis comparison, and interpretation of six major studies. *Multivariate Behavioral Research*, 16, 149-170.
- Durkin, K.**, 1995, *Developmental social psychology: From infancy to old age*. Oxford, England: Blackwell.
- E. van de Vliert and Euwema, M., C.**, 1994, Agreeableness and activeness as components of conflict behaviors. *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 66, No.4, 674-687
- Eisenberg, N., and Fabes, R. A.**, 1991, Prosocial behavior and empathy: A multimethod developmental perspective. In. M S. Clark (eds.), *Prosocial Behavior* (pp. 34-61.). Newbury Park, CA: Sage.
- Eisenberg, N., and Mussen, P. H.**, 1989, *The roots of prosocial behavior in children*. Cambridge University Press.
- Eiser, J. R., and Bhavnami, K. K.**, 1974, The effects of situational meaning on the behaviour of subject in the prisoner's dilemma game. *European Journal of Social Psychology*, 4, 93-97.
- Evans, G., and Crumbaugh, C. M.**, 1966, Effects of prisoner's dilemma format on cooperative behavior, *Journal of Personality and Social Psychology*, 3, 486-488.

- Faragó, K., és Joó, A.,** 1982, A módosított fogolydilemma helyzet megoldása csoportban. *Pszichológia*, 2, 347-375.
- Fülöp, M.,** 1995a, A versengésre vonatkozó tudományos nézetek. I. A versengő magatartás eredete. *Pszichológia*, (15), 1, 61-111.
- Fülöp, M.,** 1995b, A versengésre vonatkozó tudományos nézetek. II. A versengő magatartás eredete. *Pszichológia*, (15), 4, 435-474.
- Gallo, P. S. Jr.,** 1966, Effects of increased incentives upon the use of the threat in bargaining, *Journal of Personality and Social Psychology*, 4, 14-21.
- Göncöl, K., Korinek, L., és Lévai, M.,** (szerk.) 1996, *Kriminológiai Ismeretek Bűnözés Bűnözéskontroll*, Corvina, Budapest.
- Graziano, W. G., Jensen-Campbell, L. A., and Hair, E. C.,** 1996, Perceiving interpersonal conflict and reacting it: The case for agreeableness, *Journal of Personality*, Vol. 70. No. 4. 820-835.
- Grzelak, J. L.,** 1981, Social interdependence: do we know what we want to know? *Polish Psychological Bulletin*, 12, 125-135.
- Grzelak, J. L.,** 1982, Preferences and cognitive process in social interdependence situation, In: V. Derlaga and J. Grzelak (eds.) *Cooperation and helping behavior: theory and research*, New York, Academic Press.
- Grzelak, J.,** 1997, Konfliktus és kooperáció. In: M. Hewstone, W. Stroebe, J. P. Codol and G. M. Stephenson (eds), *Szociálpszichológia*, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest. 2. Kiadás.
- Grzelak, J. L., Poppe, M., Czwartosz, Z., and Novak, A.,** 1988, „Numerical Trap” A new look at outcome representation in studies on choice behaviour, *European Journal of Social Psychology*, 48 (4), 143-159.
- Guyer, M., and Rapoport, A.,** 1972, 2x2 games played once, *Journal of conflict Resolution*, 16, 409-31.
- Hall, J.,** 1969, *Conflict management survey*. Conroe, TX: Teleometrics International.
- Harford, T., and Solomon, L.,** 1967, “Reformed sinner” and “lapsed saint” strategies in Prisoner’s dilemma game, *Journal of conflict Resolution*, 11, 104-9.
- Hazan, C., and Shaver, P.,** 1987, Romantic love conceptualized as an attachment process. *Journal of Personality and Social Psychology*, 42, 511-524.
- Hoffman, L. W.,** 1991, The influence of the family environment on personality: Accounting for sibling differences. *Psychological Bulletin*, 110. 187-203.
- Horváth, A.,** 1999, Férfiak és nők közötti különbség a társas orientációban, Közlésre leadva a Magyar Pszichológiai Szemléhez.
- Idema, J.,** 1993, *The perceived consensus of one’s social value orientation*, Unpublished doctoral dissertation, Tilburg University, Tilburg.
- Idema, J., and Poppe, M.,** 1995, Perceived consensus of one’s social value orientation in different populations in public and private circumstances, *European Journal of Social Psychology*, 25, 497-507.
- Kelly, H. H., and Stahelski, A. J.,** 1970a, The inference of intentions from moves in the prisoner’s dilemma game. *Journal of Experimental Social Psychology*, 6, 401-419.
- Kelly, H. H., and Stahelski, A. J.,** 1970b, Social interaction basis of cooperators’ and competitors’ beliefs about others, *Journal of Personality and Social Psychology*, 16, 66-91.
- Knight, G. P.,** 1981, Behavioral and sociometric methods of identifying cooperators, competitors and individualists: support for the validity of the social orientation construct. *Developmental Psychology*, 17, 430-433.
- Knight, G. P., and Dubro, A. F.,** 1984, An individualized regression and clustering assessment of the social values of adults and children. *Journal of Research in Personality*, 18, 372-382.

- Knight, G. P., and Kagan, S.,** 1977, Acculturation of prosocial and competitive behaviors among second and third generation Mexican-American children. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, September, Vol. 8. (3), 273-284.
- Knight, G. P., Kagan, S., and Buriel, R.,** 1981, Confounding effects of individualism in children's cooperation-competition social motive measure. *Motivation and Emotion*, 5, 167-178.
- Knight, G. P., Kagan, S., Nelson, W., and Gumbiner, J.,** 1978, Acculturation of second- and third-generation Mexican American children: Field of independence, locus of control, self-esteem, and school achievement. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 9, 87-97.
- Komorita, S. S.,** 1965, Cooperative choice in a Prisoner's dilemma game, *Journal of Personality and Social Psychology*, 2, 741-754.
- Komorita, G. P., and Barth, J. M.,** 1985, Components of reward in social dilemmas. *Journal of Personality and Social Psychology*, 48, 364-73.
- Kramer, R. M., McClintock, C. G., and Messick, D. M.,** 1986, Social values and cooperative response to a simulated resource conservation crisis, *Journal of Personality*, 54, 576-592.
- Kuhlman, D. M., Brown, C. E., and Teta, P.,** 1992, Cooperation, individualism, and competition as moderators of verbal and social orientations interpretations of cooperation and defection in social dilemmas. In: W. Liebrand, D. Messick, and H. Wilke (eds.), *Social dilemmas: Theoretical issues and research findings* (pp. 111-132). Oxford, England: Pergamon Press.
- Kuhlman, D. M., and Marshello, A. M. J.,** 1975, Individual differences in game motivation as moderators of pre-programmed strategy effects in prisoner's dilemma game, *Journal of Personality and Social Psychology*, 32, 912-31.
- Kuhlman, D. M., and Wimberley, D. L.,** 1976, Expectations of choice behaviour held by cooperators, competitors and individualists across four classes of experimental game, *Journal of Personality and Social Psychology*, 34 (1), 69-81.
- Levinger, G.,** 1980, Toward the analysis of close relationships. *Journal of Experimental Social Psychology*, 16, 510-544.
- Liebrand, W. B. G.,** 1984, The effect of social motives, communication and group size in an n-person multi-stage mixed motive game, *European Journal of Social Psychology*, 14, 239-264.
- Liebrand, W. B. G., Jansen, R. W. T. L., Rijken, W. M., and Suhre, C. J. M.,** 1986a, Might over morality: social values and the perception of other players in experimental games, *Journal of Experimental Social Psychology*, 22, 203-215.
- Liebrand, W. B. G., and van Run, C. J.,** 1985, The effects of social motives on behaviour in social dilemmas in two cultures. *Journal of Experimental Social Psychology*, 21, 86-102.
- Liebrand, W. B. G., Wilke, H. A. M., Vogel, R., and Wolters, F. J. M.,** 1986b, Value orientation and conformity in three types in social dilemmas games, *Journal of Conflict Resolution*, 30, 77-97.
- Lindskold S., Walters, P. S., and Koutsourais, H.,** 1983, Cooperators, competitors and response to GRIT. *Journal of Conflict Resolution*, 30, 77-97.
- Mack, D.,** 1976, Status and behaviour in the Reiterated Prisoner's dilemma game, *Psychological Record*, Fall, Vol. 26 (4). 529-532.
- Madsen, M. C.,** 1967, Development and cross cultural differences in the cooperative and competitive behavior of young children. *Psychological Reports*, 20, 1307-1320.
- Madsen, M. C., and Lancy, D. F.,** 1981, Cooperative and competitive behavior: Experiments related to ethnic identity and urbanization in Papua New Guinea. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 12, 389-408.

- Madsen, M. C., and Shapira, A.,** 1977, Cooperation and Challenge in four cultures. *Journal of Social Psychology*, August, Vol. 102, (2), 189-195.
- Madsen, M. C., and Sunin, Y.,** 1975, Cooperation and competition of urban and rural children in the Republic of Korea. *International Journal of Psychology*, Vol. 10. (4), 269-274.
- Maki, J. E., and McClintock, C. G.,** 1983, The accuracy of social value prediction: Actor and observer influences, *Journal of Personality and Social Psychology*, 45, 829-838.
- McClintock, C. G.,** 1972, Social motivation - a set of propositions, *Behavioral Science*, 17: 438-454.
- McClintock, C. G.,** 1974, Development of social motives in Anglo-American and Mexican-American children. *Journal of Personality and Social Psychology*, 102, 348-354.
- McClintock, C. G.,** 1978, Social values: Their definition, measurement, and development, *Journal of Research and Development in Education*, 12, 121-137.
- McClintock, C. G., and Allison, S. T.,** 1987, Social value orientation and helping behavior, Unpublished manuscript, University of California, Santa Barbara.
- McClintock, D. M., and Liebrand, W. B. G.,** 1988, The role of interdependence structure, individual value orientation and other's strategy in social decision making: A transformational analysis, *Journal of Personality and Social Psychology*, 55, 396-409.
- McClintock, C. G., and McNeel, S. P.,** 1966, Reward and Score feedback as determinants of cooperative and competitive behaviors. *Journal of Personality and Social Psychology*, 4, 606-613.
- McClintock, C. G., and McNeel, S. P.,** 1967, Prior dyadic experience and monetary reward as determinants of cooperative behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 5, 282-94.
- McClintock, C. G., Messick, D. M., Kuhlman, D. M. and Campos, F. T.,** 1973, Motivational basis of choice in three choice decomposed games, *Journal of Experimental Social Psychology*, 9, 572-90.
- McClintock, C. G., and Van Avermaet, E. F.,** 1982, Social values and rules of fairness, In: V. J., Derlaga and J. L., Grzelak, (eds): *Cooperation and helping behaviour: Theories and research*, New York: Academic Press
- Messé, L. A., and Sivacek, J. M.,** 1979, Predictions of other's responses in a mixed motive game: self-justification or false consensus? *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 602-607.
- Messick, D. M., and McClintock, D. M.,** 1968, Motivational basis of choice in experimental games, *Journal Of Experimental Social Psychology*, 4, 1-25.
- Mérő, L.,** 1996, *Mindenki másképp egyforma, A játékelmélet és racionalitás pszichológiája*. Tericum.
- Murnighan, J. K., and Roth, A. E.,** 1983, Expecting continued play in prisoner's dilemma game. *Journal of Conflict Resolution*, 27, 279-300
- Münnich, I., Münnich, Á.,** 1991, Antiszociális személyek viselkedése szociálpszichológiai kísérleti helyzetekben, *Kriminológiai és kriminalisztikai tanulmányok*, 307-352.
- Nemeth, C.,** 1972, Critical analysis of the research using Prisoner's dilemma paradigm for the study bargaining. *Advances in Experimental Social Psychology*, Vol. 6. New York Academic Press, New York, 203-234.
- Oskamp, S., and Perlman, D.,** 1965, Factors affecting cooperation in a Prisoner's dilemma game. *Journal of Conflict Resolution*, 9, 359, 374.
- Pareek, U., and Dixit, N.,** 1977, Effect of partner's response and communication on competitive cooperative game behaviour, *Psychology: An International Journal of Psychology in the Orient, March*, Vol. 20 (1), 38-48.

- Pepitone, E. A.**, 1985, Children in cooperation and competition, antecedents and consequences of self-orientation. In: Slavin, R., Sharan, S., Kagan, S., etc. (eds.), *Learning to cooperate, cooperating to learn*. Plenum Press, New York.
- Pistole, M. C.**, 1989, Attachment in adult romantic relationships: Style of conflict resolution and relationships satisfaction. *Journal of Social and Personal Relationships*, 6, 505-510.
- Pruitt, D. G.**, 1967, Reward structure and cooperation: the composed prisoner's dilemma game. *Journal of Personality and Social Psychology*, 7, 21-27.
- Pruitt, D. G., and Kimmel, M. J.**, 1977, Twenty years of experimental gaming: critique, synthesis, and suggestions for the future. *Annual Review of Psychology*, 35, 4-55.
- Pruitt, D. G., and Rubin, J. Z.**, 1986, *Social conflict: Escalation, stalemate, settlement*, New York: Random House.
- Radzicki, J.**, 1976, Technique of conjoint measurement of subjective value of own and other's gains. *Polish Psychological Bulletin*, 7, 179-86.
- Rahim, M. A.**, 1986, *Managing conflict in organisations*. New York: Praeger.
- Rapoport, A.**, 1966, *Two-person game theory: The essential ideas*. Ann. Arbor, Mich.: Univ. Of Michigan Press.
- Rapoport, A.**, 1967, Exploiter, leader, hero and martyr: the four archetypes of the 2x2 game, *Behavioral Science*, Vol. 12.
- Rapoport, A., and Chammah, A. M.**, 1965, *Prisoner's dilemma: a study in conflict and cooperation*. Ann Arbor, Mich.: University of Michigan Press.
- Rapoport, A., and Chammah, A. M.**, 1969, The game of chicken, In R. Buchler and H. G. Nutini (eds.), *Game Theory in the Behavioral Sciences*, Pittsburgh: Pittsburgh University Press.
- Roloff, M. E.**, 1976, Communications strategies, relationships and relational change, In: G. R., Miller (ed.), *Explorations in interpersonal communication* (pp. 173-196). Beverly Hills, CA: Sage.
- Rusbult, C. E., Zambrodt, I. M., and Gunn, L. K.**, 1982, Exit, voice, loyalty and neglect: responses to dissatisfaction in romantic involvements. *Journal of Personality and Social Psychology*, 43, 1230-1242.
- Rushton, J. P.**, 1975, Generosity in children: Immediate and long-term effects of modeling, preaching, and moral judgment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 31, 459-466.
- Sattler, D. N., and Kerr, N. L.**, 1991, Might versus morality explored: Motivational and cognitive bases for social motives. *Journal of Personality and Social Psychology*, 60, 756-765.
- Schoeninger, D., and Wood, W.**, 1969, Comparison of married ad hoc mixed-sex dyads negotiating the division of reward. *Journal of Experimental Society of Psychology*, 5, 483-499.
- Schultz, U.**, 1986, The structure of conflict and preferences in experimental games, In R. Scholz (ed.) *Current Issues in West German Decision Research*, Frankfurt: Lang.
- Schultz, U., and May, T.**, 1989, The recording of social orientations with ranking and pair comparison procedures. *European Journal of Social Psychology*, 19, 41-59.
- Shaver, P., Hazan, C., and Bradshaw, D.**, 1988, Love as attachment: The integration of three behavioral systems. In R. Sternberg, and M. Barnes (eds.), *The psychology of love* (pp. 69-99). New Haven, CT: Yale University Press.
- Swingle, P. G. and Gillis, J. S.**, 1968, Effects of emotional relationship between protagonists in the Prisoner's dilemma, *Journal of Personality and Social Psychology*, 21, 121-37.
- Swingle, P. G. and Santi, A.**, 1972, Communication in non-zero-sum games, *Journal of Personality and Social Psychology*, 23, 54-64.

- Takács, I., Münnich, I., Münnich, Á., és Bugán, A.,** 1998, Társas orientáció és bűnözés. *Kriminológiai és Kriminilasztkai tanulmányok, XXXV.* Országos Kriminológiai és Kriminisztkai Intézet, Budapest.
- Terhune, K. W.,** 1968, Motives, situation, and interpersonal conflict within the prisoner's dilemma game. *Journal of Personality and Social Psychology, Monograph Supplement, 8,* 1-24.
- Thomas, K. W.,** 1976, Conflict and conflict management, In: M. D. Dunette (ed.), *Handbook of industrial and organisational psychology* (pp. 889-935.). Chicago: Rand McNally.
- Van Lange, P. A. M.,** 1992, Confidence in expectations: A test of triangle hypothesis. *European Journal of Personality, Vol. 6,* 371-379
- Van Lange, P. A. M., and Kuhlman, M.,** 1994, Social value orientations and impressions of partner's honesty and intelligence: A test of the might versus morality effect. *Journal of Personality and Social Psychology, 67,* 126-141.
- Van Lange, P. A. M., and Liebrand, W. B. G.,** 1991a, Social value orientation and intelligence: A test of the goal prescribes rationality principle. *European Journal of Social Psychology, 21,* 273-292.
- Van Lange, P. A. M., and Liebrand, W. B. G.,** 1991b, The influence of other's morality and own social value orientation on cooperation In the Netherlands and the U. S. A. *International Journal of Psychology, 26,* 429-449.
- Van Lange, P. A. M., Otten, W., De Bruin, E. M. N., and Joireman, J. A.,** 1997a, Development of prosocial, individualistic, and competitive orientations: Theory and preliminary evidence. *Journal of Personality and Social Psychology, Vol. 73. No. 4.* 000-0014.
- Van Lange, P. A. M., Rusbult, C. E., Drigotas, S. M., Arriaga, X. B., Witcher, B. S., and Cox, C. L.,** 1997b, Willingness to sacrifice in close relationships. *Journal of Personality and Social Psychology, 72,* 1373-1395.
- Vígh, J.,** 1991, *Kriminológiai Alapismerek.* Tankönyvkiadó, Budapest.
- Wakabayashi, S.,** 1982, The relationship between school refusal and social conditions in Japan. *Japanese Journal of Child and Adolescent Psychiatry, Vol, 23, (3),* 160-180.
- Wall, J. A., Jr.** 1985, *Negotiation: Theory and practice,* Glenview. IL: Scott, Foresman
- Wichman, H.,** 1972, Effects of isolation and communication on cooperation in a two-person game. In. L. S. Wrightsman, J. O'Connor and N. J. Baker (eds), *Cooperation and Competition: readings on mixed-motive games,* Belmont: Brooks-Cole.
- Wieczorkowska, G.,** 1982, A formal analysis of preferences. *Polish Psychological Bulletin, 13,* 73-77.

A partner „személye”

Fogolydilemma játékhelyzetben a legnagyobb fokú együttműködést akkor tapasztalták, amikor a kísérleti személy úgy tudta, hogy partnere egy másik ember (nem pedig egy gép), míg a legkevesebb együttműködést azok mutatták, akik úgy tudták, hogy partnerük egy gép. Az együttműködés jelentős mértékben növekedett, amikor a „gép-partnert” emberre cserélték át (Abric, 1976).

Bizalom és szimpátia

Az együttműködő stratégia választásának alapfeltétele, hogy a résztvevők bízzanak egymásban, és mindketten tudják, hogy a másik bízik bennük. E feltételek nélkül a játékosok a nem-együttműködő stratégiát részesítik előnyben. Éppen ezért a barátok, házaspárok általában az együttműködést választják, míg azok, akik nem ismerik vagy nem szeretik egymást a nem-kooperáló stratégiát választják (Oskamp és Perlman, 1965; Swingle és Gillis, 1968; Schoeninger és Wood, 1969). Hasonló eredményeket kapott Grzelak és Tyszka (1974), akik 5 és 6 személyes játszmákban azt tapasztalták, hogy azok, akik kedvelték egymást, tekintet nélkül arra, hogy milyen játszmában vettek részt, inkább együttműködtek, míg a többiek inkább a szituációra reagáltak, nem pedig a partnerre, vagyis az ő választásukat a konfliktus jellege és erőssége nagyobb mértékben befolyásolta.

Interperszonális viszony

A konfliktus kimenete függ a résztvevők közötti interperszonális viszonytól. A hatalom érvényesítését az emberek csupán a testvéri kapcsolatban tartja elfogadhatónak, a kompromisszumos stratégiát pedig a szülő-, a szobatárs-, és a partnerkapcsolatban (Graziano, Jensen-Campbell és Hair, 1996).

Kapcsolati jellemzők

A különböző kötődési stílusok (Bolwby, 1969, 1973, 1980; Hazan és Shaver, 1987; Shaver, Hazan és Bradshaw, 1988; Ainsworth, Blehar, Waters és Wall, 1978) és a konfliktusmegoldás között szintén összefüggés van. Az interperszonális konfliktusokban a biztonságos kötődési stílusú emberek több integratív stratégiát mutatnak, mint az aggódó vagy elkerülő stílusúak, valamint a biztonságos stílusú személyek több kompromisszumos stratégiát alkalmaznak, mint az aggódó stílusúak (Pistole, 1989).

A kapcsolattal való nagyfokú korábbi megelégedettség és a nagy beruházás arra teszi hajlamosá az embereket, hogy hangadással (a problémák megbeszélése, külső segítségkérés barátától vagy terapeutától, kísérlet önmaga vagy a partner megváltoztatására) és lojalitással (kivárás és reménykedés a javulásra) reagáljanak, míg a kilépés (elkülönülés, elköltözés a lakóhelyről, a kapcsolat formális elhagyása, válás kezdeményezése) vagy a mellőzés (a partner és a problémák semmibevétele, a partner kritizálása, „hadd menjenek tönkre a dolgok”) azzal mutatott összefüggést, hogy milyen alternatív kapcsolatok voltak elérhetők (Rusbult, Zambrodt és Gunn, 1982).

5. Méltányosság

Méltányossági szabályok felállításával egyrészt csökkenthető a konfliktus esélye, másrészt könnyíthető a konfliktus megoldása azáltal, hogy fokozza annak reményét, hogy a megoldást mindkét fél megelégedettséggel fogadja (Mikula, 1980). A társas (érték) orientációk vizsgálata során a kutatók elsősorban a nyereségek egyenlőségére összpontosítottak, és nem vették figyelembe, hogy azok milyen arányban álltak a felek által bevitt értékekkel, pl. erőfeszítéssel, szükséglettel stb. (Grzelak, 1997). Néhány vizsgálat szerint a nyereségek méltánytalan eloszlása esetén az emberek inkább hajlandók feladni, hogy szabadon hozzáférjenek a közös erőforrásokhoz, és hajlamosabbak a dilemma résztvevőinek egyikét felelőssé tenni az erőforrások kezeléséért, mint méltányos eloszlás esetén (Rutte és Wilke, 1983). Az a személy, aki nagy hatalommal rendelkezik az erőforrás fölött, a többiektől csupán abban az esetben kap nagyobb támogatást, ha az előnyös helyzetét az általa bevitt jelentős értékek indokolják (Wilke és mtsai, 1986).

Stratégiai elvek

A közepesen konfliktusos játszmákban, ahol az együttműködő stratégia a minimax elvének felel meg - vagyis nem vezet el a legkifizetődőbb egyensúlyhoz-, az együttműködés mértéke csökken, míg a különbséget maximalizáló játszmákban 50% alá esik. Ez azt jelenti, hogy az emberek jelentős része inkább a viszonylagos nyereséget választja, szemben a saját vagy az együttes abszolút nyereséggel szemben (McClintock és McNeel, 1967).

A TO hatása a viselkedésre

Az n -személyes társadalmi dilemmákban (erőforrásjátszmák) szintén bizonyították a magatartásmintáknak a motivációtól való hasonló függését (Liebrand és van Run, 1985).

Grzelak, J. L., and Tyszka, T., 1974, Some preliminary experiments on cooperation in n -person games, *Polish Psychological Bulletin*, 5, 83-91.

Levinson, D. J., 1986, A conception of adult development. *American Psychologist*, 34, 3-13.

Mikula, G., 1980, On the role of justice in allocation decisions. In: G. Mikula (eds), *Justice and Social Interaction*, Bern: Hans Huber.

Rutte, C. G., and Wilke, H. A. M., 1983, Social dilemmas and leadership. In: V. Allen and E. van der Vliert (eds), *Role and Role Transitions*, New York: Plenum.

Wilke, H. A. M., Messick, D. M., and Rutte, C. G., (eds) 1986, *Experimental Social Dilemmas*. Frankfurt: Peter Lang.

Nem

A partnerkapcsolatban a nők a hatalom érvényesítését (fenyegetés, manipuláció, fizikai akció) szignifikánsan alkalmasabbnak tartják a konfliktusok megoldásában, mint az egyéb interperszonális viszonyokban, a kompromisszumos megoldást (engedelmeskedés, kivárás, elfogadás) pedig a szobatársi kapcsolatban tartják a legmegfelelőbbnek. A férfiak a barátságban, a partnerkapcsolatban és a szobatársi kapcsolatban alkalmasabbnak tartják a hatalom érvényesítését, mint a szülőkapcsolatban (Graziano, Jensen-Campbell és Hair, 1996).

Egyebek

A társas (érték) orientációk összefüggést mutatnak a normál populáció különböző szociológiai háttérváltozóival (pl. testvérek száma, lásd később), a bűnözőkre jellemző speciális háttérváltozókkal (pl. erőszakos vagy nem erőszakos bűnelkövetés), és magára a büntetés-végrehajtás háttérváltozóival (Vígh, 1991; Gönczöl, Korinek, Lévai, 1996).

Absztrakt

A mindennapi életben számtalanszor fordul elő, hogy egy személy saját céljának megvalósítása során szembekerül mások önérvényesítési törekvéssel. A konfliktusbeli viselkedés során a személy azt észleli, hogy a saját és a másik/mások érdekei nem érvényesülhetnek egyszerre. Az ún. „kétszemélyes dilemmákban” a konfliktus két személy között áll fenn. Ezek a konfliktusok interdependensek, mivel a résztvevők döntéseik során különböző „nyereségre” tehetnek szert, de nyereségüket befolyásolja a másik személy viselkedése. Konfliktushelyzetben egy személy magatartása együttműködési és önérvényesítés készítésével jellemezhető. Az együttműködő személy közös nyereségre törekszik, míg a versengő csupán saját nyereségét igyekszik növelni. Ebben a tanulmányban azokat a tényezőket foglaljuk össze, melyek befolyásolják egy személy viselkedését a kétszemélyes konfliktusokban.